

FÓRUM ANUAL 2016

CURIA PALACE
23 NOV 2016



FÓRUM ANUAL 2016

CURIA PALACE
23 NOV 2016



Os Vinhos Portugueses nos EUA

"Ponto de vista"

Eugenio Jardim
Wines of Portugal US Ambassador.

- Percepção da Categoria
- Vantagens e Desvantagens
- O Papel do Importador /Distribuidor
- Restauração x Retalho
- Sommeliers = Compradores
- Oportunidades: Eventos / Iniciativas/ Provas / Visitas



Percepção da Categoria

- ✓ O momento é forte com os Sommeliers (Restauração), com o Retalho e com a Mídia
- ✓ Portugal representa uma "nova revolução" no mundo dos vinhos
- ✓ O mercado norte-americano é cada vez mais competitivo com países investindo
- ✓ O canal de distribuição é um grande obstáculo!
- ✓ Espaço de prateleira permanente tem aumentado mas é difícil de se manter
- ✓ Presença e participação nos eventos nacionais = relevância e promoção da categoria
- ✓ Nova geração de consumidores de vinhos (millenials) a busca de novidades recebe muito bem os vinhos Portugueses
- ✓ A comunidade de Sommeliers sempre a busca do novo
- ✓ Consumo e Importação em alta



Evolução da Categoria

- ✓ Vinhos Portugueses encontram-se no "radar" do trade e dos consumidores
- ✓ A Restauração tem criado oportunidades para a categoria
- ✓ Aumento na solicitação para apresentar vinhos Portugueses; retalho e restauração
- ✓ Candidatos em preparação para o diploma de Mestre Sommelier estudando Portugal
- ✓ Aumento da presença nas cartas de vinhos antes fechadas aos vinhos de Portugal
- ✓ Presença aumentando também no retalho especializado
- ✓ "A breath of fresh air": Vinho Verde x Sauvignon Blanc, Encruzado v Chardonnay, Douro red x Cabernet Sauvignon (O Espumante também sendo escolhido)
- ✓ A secura, frescura e leveza (e os preços) dos vinhos de Portugal são muito bem recebidas



O Mercado Americano - Recomendações

- ✓ Participação nos programas, atividades, provas, comitivas
- ✓ Atualização dos websites com informações relevantes: historia, o aspecto humano, as familias, terroir, vinhas, etc.
- ✓ A presença nas redes sociais é uma ferramenta cada vez mais importante, os produtores precisam estar preparados para tirar vantagem
- ✓ Visitas ao mercado coordenadas com eventos das CVRs, da Vini Portugal e de outros Produtores, para promover juntos a “marca” Wines of Portugal!!
- ✓ Abraçar a tradição Portuguesa, demonstrar a alegria e o espirito Português
- ✓ Preservar a identidade dos seus vinhos = resistir a tentação de modernizar - “too much oak” (criticismo geral)
- ✓ Realçar o aspecto gastronomico, BIO, as castas nativas e a beleza de Portugal

